Por Gabriel Costa

Guia Completo Para Ganhar Dinheiro Com Segurança do Trabalho

O Passo a Passo **Essencial** Para Criar Seu Negócio de Segurança do Trabalho A Partir do **Zero**

Guia Completo Para Ganhar Dinheiro Com

Segurança do Trabalho

Por Gabriel Costa

ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE

Todas as informações disponibilizadas por mim neste ebook, palestras e vídeos foram concebidas por minhas próprias experiências profissionais, em mais de 8 anos de trabalho e treinamentos. Eu me esforcei bastante para apresentar as técnicas e métodos que utilizei para criar meu negócio de Segurança do Trabalho. Apesar disso, cada profissional possui uma condição particular e você deve avaliar o que é importante e eficaz para você. Dessa forma, não me responsabilizo por erros técnicos, frustrações e perdas. Use este guia em conformidade com a sua situação, aplicando as técnicas e métodos de forma pessoal.

DIREITOS AUTORAIS

Vamos Nos Conhecer?

Me siga nas redes socias e fique atualizado sobre todas as novidades. Aguardo você!

- **Meu Treinamento Oficial: Negócio De Segurança do Trabalho**

- **Meu Blog Pessoal Sobre Segurança do Trabalho: ViverDeSeguranca.com.br**

- **Meu Canal De Vídeos No Youtube: Youtube.com/GabrielCostaEng**

- **Minha Página No Facebook: Facebook.com/GabrielCostaEng**

- **Meu Perfil No Instagram: Instagram/GabrielCostaEng**

- **Meu Contato no Telegram: T.me/ViverDeSeguranca**

Olá Prevencionista, tudo bem?

... Aqui é o **Gabriel Costa**, sou um empreendedor da área de Segurança do Trabalho e nessa **leitura rápida** vou te mostrar **um caminho claro e real para que você tenha seu NEGÓCIO DE SEGURANÇA DO TRABALHO de alto sucesso.**

Esse ebook foi idealizado para quem deseja **aumentar a sua renda** fazendo aquilo que todos nós amamos, cuidar da segurança das pessoas.

Aqui eu vou te passar uma visão geral de um negócio de Segurança do Trabalho, dicas reais e um passo a passo simples para que você possa começar.

Vale a pena um Negócio De Segurança do Trabalho?

Basta de salários pequenos! Nós sabemos que a maioria dos profissionais de segurança estão sendo desvalorizados com baixíssimos salários. Segundo o site guia carreiras, a média salarial dos profissionais de segurança é de R$ 2.630 reais por mês.

Hoje eu tenho uma média mensal de **30 mil reais de faturamento**. O que nunca consegui sendo funcionário de uma empresa.

Você faz seus Horários... não ter chefe te cobrando horário de chegada e saída, metas e resultados. A sua jornada de trabalho é feita por você.

Agora se imagine, acordar e montar a sua própria agenda, com controle total de todas as suas atividades, no horário que você definiu. Se você não gosta de trabalhar pela manhã, basta planejar todas asuas atividades pela tarde!

Ninguém cobrando e exigindo sua presença!

Você trabalha com o que AMA! Uma rotina de trabalho comum abrange serviços chatos e repetitivos. Quando você tem seu próprio negócio você pode escolher com o que trabalhar.

Se você não gosta de ministrar treinamentos, tudo bem! Hoje eu **defino exatamente o que eu mais gosto de trabalhar.** Dessa forma estou sempre motivado e feliz com o serviço que forneço.

... deixa eu te mostrar rapidamente outras vantagens de ter seu próprio negócio de Segurança do Trabalho...

1. Independência

Ser independente e livre sempre foi o maior anseio do ser humano desde os primódios da sociedade. Entretanto, hoje em dia a maioria dos profissionais de segurança do trabalho estão **presos em rotinas exaustivas.**

Possuir independência financeira é incrível. Sabe aquela sensação que o mundo pode desmoronar a qualquer momento? Um erro, um procedimento, uma crise... Isso deixa de existir quando você não depende apenas de um emprego.

Com uma carteira bem diversa de clientes e com um faturamento alto, **hoje eu tenho ao menos 3 anos de reserva para meu salário.**

É isso mesmo, posso ficar 3 anos sem trabalhar e manter o mesmo padrão de vida que tenho hoje.

Independência de tempo... Muitas vezes me vi preso a uma rotina que não me deixava resolver nem questões pessoais. Um momento muito triste, foi quando minha avó paterna faleceu, e mesmo assim não pude sentir um dia de luto, por conta de um chefe incompreensível.

Hoje, posso agendar meus compromissos, ir ao banco, fazer compras, resolver problemas do meu carro. E caso seja urgente, posso cancelar meus compromissos. **Possuo total controle sobre meu tempo.**

2. Conciliação

Tenho vários estudantes que gostam do local em que trabalham e desejam permanecer neles. Tudo bem, é possível você conciliar seu negócio de segurança com seu emprego atual.

Mas quando os resultados aparecerem, acredito que rapidamente você mudará de ideia. Mas você consegue administrar tudo nas horas vagas.

3. Carga de Trabalho

A maioria dos meus alunos estão sobrecarregados de trabalho. Já estive nesse lugar um dia. Quando você é dono do seu negócio, você decide o **quanto quer trabalhar.**

Alguns querem ficar milionários e ganhar muito dinheiro. Então, aceitam todos os tipos de serviços e se esforçam mais que o normal para conquistar esse objetivo.

Outros querem apenas uma vida tranquila, então aceitam apenas serviços pontuais, que alcance sua meta financeira. Por exemplo, 8.000,00 reais por mês, ao invés de 30.000,00 reais.

O ponto chave é que só depende de você. A sua carga de trabalho não virá de uma exigência feita por terceiros.

Isso Significa Qualidade de Vida

Então é uma Vida Fácil, Gabriel?

Não me entenda errado, controle, flexibilidade e independência, não quer dizer trabalhar pouco ou quase nada.

... um empreendedor trabalha bastante, mas a diferença fundamental, é que você escolhe com o que vai trabalhar, a hora que vai trabalhar e onde vai trabalhar, fazendo o que gosta.

Além disso, os resultados são maravilhosos... Meu negócio de Segurança Do Trabalho faturou R$ 831.412,97 reais! Veja as fotos retiradas do sistema da prefeitura da minha cidade.

(Mais de R$ 830.000,00 mil reais de faturamento)

Eu Não Sou Um Super-Herói, Você Também Consegue!

"Isso não funciona para mim, é muito difícil, não nasci para ser empreendedor, não tenho dinheiro para investir"

Ouço isso constantemente, e compreendo esses medos pois um dia ja estive em seu lugar. Hoje sou prova que tudo isso é uma grande mentira que criamos para nos sabotar.

Antes de começar meu negócio de segurança eu estava preso a essas idéias. Será que sou capaz? E se eu não conseguir? Como vou pagar minha contas?

A minha história começa em 2011, quando entrei para faculdade de engenharia. Estava muito empolgado, tinha certeza que se estudasse muito e me dedicasse encontraria um emprego extraordinário.

Entretanto, logo nos primeiros anos percebi que eu **vivia uma ilusão**. O trabalho era exaustivo e não havia reconhecimento. Muito menos salários satisfatórios.

A maioria dos meus amigos de faculdade desempregados...

O Desespero... Imagina, você estudar todos esses anos, buscar conhecimento e se capacitar. Mas na hora que você está preparado para os desafios, o mercado não te acolhe.

Isso aconteceu comigo. Busquei por um trabalho que tivesse um salário satisfatório e que eu fosse feliz no que fazia.

Vários e-mails, entrevistas e experiências frustadas. **Nada mais fazia sentido para mim.**

Foi então que **algo extraordinário aconteceu**. Meu irmão Olavo, me apresentou uma empresa que estava com dificuldades com o corpo de bombeiros.

Tivemos uma reunião com o gerente local e fechamos um contrato de R$ 20.000,00 reais para regularizar toda a situação. O que incluía treinamento de brigada, inspeção de NRs, laudos e plano de ação de emergência.

Tivemos um lucro de aproximadamente R$ 12.000,00 reais.

Nesse momento percebi uma oportunidade: Trabalhar com negócios de Segurança do Trabalho.

Mesmo sem **NENHUM** conhecimento de Segurança do Trabalho e pouquissomo dinheiro (iniciei apenas com 300,00 reais), decidi perseguir essa **oportinidade.**

Assim eu comecei, utilizei métodos e técnicas que nenhuma outra empresa da minha cidade fazia, e os clientes começaram a aparecer.

A maioria dos serviços eu não fazia ideia de como realizar, visto que não tinha nenhum conhecimento e experiência. Mas eu sempre me aliava a alguém mais experiente, e o negócio foi crescendo.

Veja o meu faturamento mês a mês:

Período Competência: 07 / 2018 (mm/aaaa) Atividade:

Limpar Consultar

RESUMO DA CONSULTA

	NFSe TOTAL	NFSe ISS A RECOLHER	NFSe ISS RETIDO
Quantidade de Notas:	5	2	3
Valor dos Serviços:	4.823,00	560,00	4.263,00
Valor das Deduções:	0,00	0,00	0,00
ISS Devido pelo Prestador:	11,20	-	-
ISS Devido pelo Tomador:	85,26	-	-

(Julho de 2018 – R$ 4.823,00 – O Início!)

Período Competência: 08 / 2018 (mm/aaaa) Atividade:

Limpar Consultar

RESUMO DA CONSULTA

	NFSe TOTAL	NFSe ISS A RECOLHER	NFSe ISS RETIDO
Quantidade de Notas:	6	4	2
Valor dos Serviços:	15.383,88	9.697,00	5.686,88
Valor das Deduções:	0,00	0,00	0,00
ISS Devido pelo Prestador:	193,94	-	-
ISS Devido pelo Tomador:	113,74	-	-

(Agosto de 2018 – R$ 15.383,88)

Período Competência: 09 / 2018 (mm/aaaa) Atividade:

Limpar Consultar

RESUMO DA CONSULTA

	NFSe TOTAL	NFSe ISS A RECOLHER	NFSe ISS RETIDO
Quantidade de Notas:	7	6	1
Valor dos Serviços:	20.626,91	19.134,40	1.492,51
Valor das Deduções:	0,00	0,00	0,00
ISS Devido pelo Prestador:	382,68	-	-
ISS Devido pelo Tomador:	29,85	-	-

(Setembro de 2018 – R$ 20.626,91)

Período Competência: 01 / 2019 (mm/aaaa)

Atividade:

Limpar | Consultar

RESUMO DA CONSULTA

	NFSe TOTAL	NFSe ISS A RECOLHER	NFSe ISS RETIDO
Quantidade de Notas:	12	10	2
Valor dos Serviços:	53.593,00	46.893,00	6.700,00
Valor das Deduções:	0,00	0,00	0,00
ISS Devido pelo Prestador:	937,86	-	-
ISS Devido pelo Tomador:	134,00	-	-

(Janeiro de 2019 – R$ 53.593,00)

Período Competência: 03 / 2020 (mm/aaaa)

Atividade:

Limpar | Consultar

RESUMO DA CONSULTA

	NFSe TOTAL	NFSe ISS A RECOLHER	NFSe ISS RETIDO
Quantidade de Notas:	13	12	1
Valor dos Serviços:	67.424,63	64.883,94	2.540,69
Valor das Deduções:	2.937,21	2.937,21	0,00
ISS Devido pelo Prestador:	1.890,70	-	-
ISS Devido pelo Tomador:	71,65	-	-

(Março de 2020 – R$ 67.424,63)

Lembrando que eu comecei meu negócio de segurança em janeiro de 2018, ou seja, **foram quase 7 meses para ter o primeiro faturamento.**

Esses são faturamentos mensais... eu pulei alguns meses senão ia ficar muita coisa!

Você acha que só eu tenho um negócio de segurança do trabalho?

Muitos estão fazendo isso!

Basta você ir agora mesmo no Google e pesquisar: Consultoria de Segurança do Trabalho, veja quantos empresas fornecem esse tipo de serviço:

Aí vem uma pergunta que meus alunos constumam fazer:

Gabriel, esse mercado já está saturado, veja quantas empresas existem!

Pergunto a você: Quantos postos de gasolina existem na sua cidade? Quantos Mercados? Quantas Clínicas de beleza? Quantos outros negócios iguais existem?

Com minha própria experiência eu percebi que a **concorrência sempre irá existir**, isso é inevitável.

Entretanto, **o mercado de prestação de serviços é carente**. Tenho clientes que literalmente quase imploram para eu ir em suas empresas realizar orçamentos.

Como você pode ver, muitas empreendedores já entenderam que este nicho é rico em demanda de serviços**. Não se esqueça, que todos iniciaram do ZERO, assim como eu.**

Além disso, existem alguns que **nem formação na área possuem**, estão apenas aproveitando a oportunidade.

Você tem certeza que quer ficar fora dessa oportunidade?

Vamos ver como fazer seu negócio de segurança do trabalho agora! Passo a Passo!

Não se esqueça de me seguir no Instagram, para ter acesso diário ao meu negócio de segurança do trabalho.

Como Começar Seu Negócio De Segurança Do Trabalho?

Vamos ao que interessa. Apartir daqui vou te ensinar **o passo a passo completo** do meu modelo de negócio de Segurança Do Trabalho.

É um processo **bem simples e intuitivo**, e se você seguir corretamente, tenho certeza que obterá resultados.

Meu modelo de negócio de Segurança do Trabalho está baseado em **quatro pilares de sustentação**:

1. Serviços

2. Captação

3. Entrega

4. Fidelização

Se você dominar esses quatro pilares, não tenha dúvida que você terá um **negócio de sucesso**.

1. Pilar de Serviços

O primeiro pilar de sustentação do seu negócio serão os serviços que você irá oferecer.

Nesses anos que estou atuando, conheço exatamente quais são as **demandas mais recorrentes das empresas**. Eu errei muitas vezes até encontrar os serviços que geram lucro de verdade.

Não adianta oferecer um serviço que as empresas não compram, é **perda de tempo**. Por isso, vou te mostrar cada tipo de serviço e quanto você pode faturar com cada um.

Claro que o faturamento de cada serviço depende de uma situação específica, que você deverá avaliar no momento de entrega da proposta comercial.

Lembre-se que esta lista de serviços que estou te passando é de **alto valor**. Dificilmente outra pessoa iria te contar sobre as joias de seu negócio.

Pela minha experiência empresarial estes são os serviços que mais tem **retorno financeiro**, no meio da segurança do trabalho.

Antes de inicar a lista, **guarde na sua mente que você não precisa ter conhecimento ou ser o responsável técnico pela execução desses serviços.**

Lembre-se que eu comecei sem nenhum conhecimento na área! No **Pilar Entrega você entenderá melhor** os critérios de execução e terceirização dos serviços que você não domina.

Vamos conhecer os serviços, então?

1.1. Corpo de Bombeiros

O corpo de bombeiros tem um procedimento chamado de **AVCB (Auto de Vistoria Predial)**. Essa vistoria consiste em indicar a empresa os itens de segurança que estão em falta. Dessa forma, a

empresa é obrigada em um prazo determinado (comumente entre 30 e 60 dias) pela corporação para realizar tais serviços.

Os serviços solicitados pelo corpo de bombeiros é geralmente são feitos uma vez ao ano. Ou seja, **são serviços recorrentes**. E se você fidelizar o cliente, tem a possibilidade de realizá-los todos os anos.

Estes são os serviços solicitados pelo Corpo de Bombeiros:

- Despacho e Consultoria para Aquisição de AVCB = R$ 500,00 a 1.500,00 reais.

- Elaboração de Plano de Ação de Emergência (PAE) = R$500,00 a 1.500,00 reais.

- Treinamento de Brigada de Incêndio = R$ 1.000,00 a 2.500,00 reais.

- Laudo, inspeção e manutenção de Para-Raios = R$ 1.500 a 3.000,00 reais

- Laudo, Inspeção E Manutenção De Sistema De Hidrantes E Sprinklers = R$ 1.500 a 3.000,00 reais

- Laudo, Inspeção E Manutenção De Sistema De Alarme De Incêndio = R$ 1.500 a 3.000,00 reais

- Laudo, Inspeção E Manutenção Das Portas Corta Fogo = R$ 1.500 a 3.000,00 reais

- Laudo, Inspeção E Manutenção de Luminárias de Emergência = R$ 500 a 5.000,00 reais

- Laudo, Inspeção E Manutenção de Saídas de Emergência = R$ 500 a 5.000,00 reais

- Outros serviços, a depender da vistoria do Corpo de Bombeiros.

Agora imagine que você faça apenas serviços relacionados com o Corpo de Bombeiros. Em uma **previsão conservadora**, se você é contratado para fazer 5 destes serviços em uma empresa no valor mínimo estimado.

Seu faturamento poderia chegar a R$ 5.000,00 reais. Vale lembrar que estes serviços são feitos de maneira rápida. Alguns em questão de horas. Ou seja, imagine faturando isso semanalmente. Quando seria seu faturamento mensal?

Veja alguns serviços de AVCBs realizados por mim. Eu retirei os dados da empresa para preservar a confidencialidade.

Sistemas / Itens de Segurança identificados (com ou sem alteração)

- [ ] 1. SPDA
- [ ] 2. Canalização / Rede
- [ ] 3. Central de GLP
- [ ] 4. Chuveiros Automáticos
- [ ] 5. Detecção e Alarme
- [x] 6. Iluminação
- [ ] 7. Saída de Emergência
- [x] 8. Sinalização de Segurança
- [x] 9. Plano de Ação de Emerg.
- [x] 10. Outros (descriminar):
- [ ] 11. Acesso de Vtr. CBM
- [x] 12. Brigada de Incêndio
- [ ] 13. Mat. Revest. / Decoração
- [x] 14. Extintor
- [ ] 15. Elevador
- [ ] 16. Rota de Fuga
- [ ] 17. Estrutura
- [ ] 18. Distanc. de Segurança

Fica estabelecido o prazo de 30 dias(s), a contar desta data, para cumprimento das exigências abaixo:

TRATA-SE DE UMA EDIFICAÇÃO COMERCIAL, COM 03 PAVIMENTO, PROTEGIDO POR EXTINTORES DE INCÊNDIO.

EXIGÊNCIAS

01- APRESENTAR O PROJETO DE PREVENÇÃO CONTRA INCÊNDIO E PÂNICO DO ESTABELECIMENTO.
02- INSTALAR SINALIZAÇÃO DE SEGURANÇA, CONFORME NBR - 13434 DA ABNT.
03- INSTALAR ILUMINAÇÃO DE EMERGÊNCIA CONFORME NBR - 10898 DA ABNT.
04- ELABORAR O PLANO DE AÇÃO E EMERGÊNCIA E TREINAMENTO P/ OS BRIGADISTAS.
05- EXTINTORES COM A CARGA VÁLIDA ATÉ MARÇO/20;
06- REVISAR A INSTALAÇÃO ELÉTRICA;
07- APÓS O CUMPRIMENTO DAS EXIGÊNCIAS COMPARECER A DAT/CBMMA, PARA SOLICITAR REVISTORIA.

O não cumprimento desta notificação implicará em penalidades administrativas (multas, apreensão, embargo e interdição) previstas na Seção V do Cap. I da Lei Estadual nº 6.546 de 29 de dezembro de 1995.

Verificar as instruções contidas no verso desta notificação

Fica estabelecido o prazo de 30 dias(s), a contar desta data, para cumprimento das exigências abaixo:

EDIFICAÇÃO: COMERCIAL

(EXIGÊNCIAS)

1 - APRESENTAR ART, COM LAUDOS ASSINADOS:

A - REDE DE HIDRANTES

B - S.P.D.A

C - P.A.E -> (ART)

2 - APRESENTAR NOTA FISCAL DOS EXTINTORES 07 - (SETE)

3 - APRESENTAR PLANO DE AÇÃO E CERTIFICADO DO BRIGADISTA DOS FUNCIONÁRIOS - 07 (SETE) ATUALIZADOS.

4 - APRESENTAR LAUDO FOTOGRÁFICO DOS ITENS DE SEGURANÇA ABAIXO:

A - EXTINTOR - 07

B - PLACAS DE SINALIZAÇÃO

C - LUMINÁRIA DE EMERGÊNCIA

5 - APRESENTAR TAXA DARE

OBS: A - APRESENTAR CÓPIA DO CERTIFICADO DE APROVAÇÃO DE PROJETO.

B - COMPARECER AO 10º BBM / SCN

D. RIBEIRO

O não cumprimento desta notificação implicará em penalidades administrativas (multas, apreensão, embargo e interdição) previstas na Seção V do Cap. I da Lei Estadual nº 6.546 de 29 de dezembro de 1995.

Verificar as instruções contidas no verso desta notificação.

Agora veja a proposta que realizei para a empresa, no intuito de resolver todas as pendências exigidas.

Item	Descrição dos serviços	Qtde.	Custo (MÃO DE OBRA + MATERIAL)	Custo total do serviço (R$)
1.1	Placas de Sinalização	28	R$ 38,00	R$ 1.064,00
1.2	Extintores de Incêndio CO2	8	R$ 350,00	R$ 2.800,00
1.3	Luminárias de Emergência	15	R$ 243,00	R$ 3.645,00
1.4	Manutenção Elétrica (Baixa Tensão)	1	R$ 7.150,00	R$ 7.150,00
1.5	Administração Local e Transportes	1	R$ 800,00	R$ 800,00
			TOTAL	R$ 15.459,00
			DESCONTO 5%	
			TOTAL PROPOSTO	R$ 14.686,05

É importante falar que esses serviços não foram realizados por mim, simplesmente por que eu não tenho conhecimento suficiente ou equipamentos!

Todos eles foram terceirizados, eu tive que fazer apenas o gerenciamento do serviço! **Me gerando um lucro de aproximadamente R$ 7.000,00 mil reais em uma semana!**

Veja a quantidade de e-mails que recebo para realização de serviços exigidos pelo Corpo de Bombeiros:

Assunto
Orçamento AVCB - Loja 193 Guajajaras
RES: LAUDO AVCB
RES: RES: RES: Solicitação de Orçamento AVCB - GEOBRASIL
Re: Proposta aprovada AVCB- OGC ENGENHARIA E SOLUÇÕES.
LAUDO AVCB
RES: RES: RES: Solicitação de Orçamento AVCB - GEOBRASIL
RES: RES: Solicitação de Orçamento AVCB - GEOBRASIL
RES: Solicitação de Orçamento AVCB - GEOBRASIL
Solicitação de Orçamento AVCB - GEOBRASIL
Proposta aprovada AVCB- OGC ENGENHARIA E SOLUÇÕES.
Solicitação Orçamento para emissão do AVCB
RES: RES: [EXTERNAL] Re: PROPOSTA AVCB | AmSpec | Filial São Luis/MA
RES: [EXTERNAL] Re: PROPOSTA AVCB | AmSpec | Filial São Luis/MA
PROPOSTA AVCB | AmSpec | Filial São Luis/MA
Solicitação de orçamento para emissão de AVCB
Re: ORÇAMENTO PARA REPAROS NO HIDRANTE PASSEIO - RENOVAÇÃO AVCB _SÃO LUIS
Re: ORÇAMENTO PARA REPAROS NO HIDRANTE PASSEIO - RENOVAÇÃO AVCB _SÃO LUIS
Re: ORÇAMENTO PARA REPAROS NO HIDRANTE PASSEIO - RENOVAÇÃO AVCB _SÃO LUIS
Re: NOTA FISCAL OGC ENGENHARIA - RENOVAÇÃO AVCB _SÃO LUIS
RES: [SUSPICIOUS MESSAGE] Re: RES: PROCESSO RENOVAÇÃO AVCB OGC. ENG. X TEGRAM X CONSORCIADAS (2020-2021)
Re: NOTA FISCAL OGC ENGENHARIA - RENOVAÇÃO AVCB _SÃO LUIS
RES: PROCESSO RENOVAÇÃO AVCB OGC. ENG. X TEGRAM X CONSORCIADAS (2020-2021)
RES: PROCESSO RENOVAÇÃO AVCB OGC. ENG. X TEGRAM X CONSORCIADAS (2020-2021)
Re: NOTA FISCAL OGC ENGENHARIA - RENOVAÇÃO AVCB _SÃO LUIS
Re: NOTA FISCAL OGC ENGENHARIA - RENOVAÇÃO AVCB _SÃO LUIS

Veja um dos clientes satisfeitos com meu serviço realizado na área portuária:

ENC: Finalização Certificado CBM/MA - OGC

De Tacillio Oliveira
Para Gabriel Costa, Luana Bezerra
Cópia Tiago Guidelli, Antonio Marcelo, Natanael Pinheiro
Data 2019-04-29 17:13

Gabriel,

Desde já agradeço pelo empenho e seriedade no processo.

Gentileza atenta-se para data limite de emissão de NF, como já é de seu conhecimento.

Luana,

Gentileza seguir com as tratativas administrativas.

Dúvidas a disposição,

1.2. Treinamento e Implantação de CIPA

Empresas pequenas e médias geralmente **não possuem corpo técnico** para o treinamento e a implementação da CIPA, que é um instrumento obrigatório, como já sabemos.

Este é um serviço que também é muito solicitado. O faturamento deste serviço depende muito da situação. A quantidade de funcionários a serem treinados, o tamanho da empresa, enfim, isso precisa ser analisado por você no momento da proposta comercial.

No entanto, em média este serviço custa entre R$ 1.500,00 a R$ 5.000,00 reais.

Veja um cliente me solicitando este serviço.

"CIPA E BRIGADA DE INCENDIO"

De MATEUS CORVEL
Para contato@ogc.eng.br
Responder para MATEUS.CORVEL@RIACHUELO.COM.BR
Data 2018-11-14 17:39

From: MATEUS CORVEL <MATEUS.CORVEL@RIACHUELO.COM.BR>
Subject: CIPA E BRIGADA DE INCENDIO

Message Body:
Prezados, boa tarde.

Preciso realizar o curso de CIPA e Brigada de Incêndio em minha empresa, vocês realizam? Se sim, atenderiam neste endereço?

ROD BR-316 4362 - CAXIAS/MA - CEP: 65605295;

Atenciosamente.

1.3. Laudos de Segurança

Existem tantos laudos de segurança, que para falar a verdade eu nem conheço todos. Mas sempre estou disposto a realizá-los**. Claro, que dos quais eu não tenha conhecimento eu busco um**

profissional capacitado para fazê-lo. Você entenderá melhor no Pilar Entrega.

Veja alguns laudos que eu realizo:

- Laudo de Qualidade do Ar = R$ 1.000,00 a 4.500,00 reais
- Laudo de Insalubridade = R$ 1.000,00 a 4.500,00 reais
- Laudo de Vaso de Pressão NR 13 = R$ 1.000,00 a 4.500,00 reais
- Laudo de Vibração = R$ 1.000,00 a 4.500,00 reais
- Laudos NR 10 = R$ 1.000,00 a 4.500,00 reais

Entre outros laudos, isso vai depender da necessidade do cliente. Veja alguns clientes me solicitando laudos:

Solicitação de Orçamento de Laudos Técnicos p/ Renovação de AVCB's

Mensagem 42 de 97

De Lucas Melo
Para contato@ogc.eng.br
Cópia vcarvalho@staefa.com.br, mrocha@staefa.com.br, 'Leonardo Faustino'
Data 2019-06-28 13:44
Prioridade Mais alta

Boa tarde.

Solicito orçamento para emissão dos laudos técnicos + ART's para à renovação dos AVCB's de algumas lojas do Grupo Walmart do estado do Maranhão. Segue abaixo laudos necessários para cada loja:

- Laudo SPDA - (Sistema de proteção contra descargas atmosféricas);
- Laudo e ART do Plano de Emergencia da Loja;

Segue abaixo planilha com lista de lojas que necessitamos destes laudos.

Nº Loja	Nome da loja	Endereço	Bairro	Cidade	UF	CEP	Área total
B308	Itapecuru Mirim (Piçarra), MA	Rua Professor Antônio Olívio Rodrigues, 350	Piçarra	Itapecuru Mirim	MA	65485-000	1.606
B140	São Luís (Shopping Center São Luís), MA	Av Euclides Figueiredo,1000	Calhau	São Luís	MA	65.076-820	14.759
B134	São Luís (Olho D'Agua), MA	Av Sao Luis Rei De Franca,09	Olho D'Agua	São Luís	MA	65.065-470	1.978
B132	São Luís (São Francisco), MA	Av Colares Moreira,80	São Francisco	São Luís	MA	65.075-440	4.977
B445	Vargem Grande, MA	Praça São Sebastião, 742	Centro	Vargem Grande	MA	65430-000	748

Obrigado!

Atenciosamente,

SC - 001245 Prontuário de vasos de pressão

Mensagem 8 de 8

De Lucileda Frota Soares
Para Gabriel Costa
Data 2019-09-17 15:13

Boa tarde Gabriel!

Solicito cotação para os serviços abaixo:

Solicitação de Compras

Outras Ações

Número	001245	Solicitante	RAMIRO ALMEIDA	Data de Emissão	16/09/2019
Unid. Requis.		Cod. Comprador	046	Filial de Entrega	0101

Item da	Produto	Descri	Unid M	Desc Especif	Quantidade	Segund
0001	0008.0073	PRON	UN	PRONTUARIO VASOS DE PRESSAO NR 13 - (INSPEÇÃO PERIÓDICA EM VASOS DE PRESSÃO COMPRESSORES RESERVATÓRIOS DE AR COMPRIMIDO, CALIBRAÇÃO DE VÁLVULAS DE ALIVIO, MANÔMETRO E ANOTAÇÃO DE ART)	1,00000000	
0002	0008.0073	PRON	UN	PRONTUARIO VASOS DE PRESSAO NR 13 - (INSPEÇÃO PERIÓDICO EM VASOS DE PRESSÃO, RESERVATÓRIOS CAIXAS D´AGUA) LOCALIZADAS NO (RECEBIMENTO E EXPEDIÇÃO) CONFORME DETERMINA A NR 13 DO MTE. E ART	1,00000000	

Cotação - ANÁLISE DE VIBRAÇÃO / TERMOGRAFIA

De Marlen
Para Gabriel Costa
Data 2020-04-13 09:53

Bom dia!

Tudo bem pessoal?

Vocês trabalham com esse serviço: **ANÁLISE DE VIBRAÇÃO / TERMOGRAFIA** ?

Caso positivo, nos envie uma proposta, caso negativo, poderiam nos indicar quem faça esse serviço aqui na região?

Os anexos, são referente ao último que fizemos com essa empresa, porém ela é de outro Estado.

Grato,

1.4. Treinamentos de NRs “In Company”

Os cursos de NR (Normas Regulamentadoras) estão a cada dia com a **qualidade mais baixa**. Principalmente pelo fator “cumprir a norma”. Empresas que querem apenas o certificado do trabalhador e não o conhecimento.

Entretanto, existem muitas empresas que levam a segurança a sério. Por esse motivo elas preferem que o treinamento das NR’s sejam realizados “In Company”, ou seja **dentro da instituição**, com sistuações reais de risco.

A média de faturamento desse serviço é de R$ 1.500 a R$ 3.000,00 reais.

Veja um cliente solicitando um treinamento de NR 10 “In Company”.

ENC: TREINAMENTO NR 10 (SEGURANÇA EM INSTALAÇÕES E SERVIÇOS EM ELETRICIDADE) - BÁSICO - RECICLAGEM (16 HORAS)

De Delio Braga
Para Gabriel Costa
Cópia olavo@ogc.eng.br
Data 2019-06-17 15:16

Boa tarde

Segue para cotação:

NR 10 (SEGURANÇA EM INSTALAÇÕES E SERVIÇOS EM ELETRICIDADE) - BÁSICO - RECICLAGEM (16 horas)

03 colaboradores

Treinamentos que são geralmente solicitados:

- Utilização de EPI NR 6
- Espaço Confinado NR 33
- Primeiros Socorros
- Segurança Elétrica NR 10
- Brigada de Incêndio e NR 23
- Entre outros.

REVISÃO PILAR SERVIÇOS

Esse pilar foi importante para te mostrar os **serviços que você pode oferecer** como empresário do ramo da Segurança do Trabalho.

Eu te apresentei uma lista de itens que muitas empresas necessitam e estão em busca para solucionarem seus problemas.

Esses são os principais serviços que podem te fazer faturar muito dinheiro:

Corpo de Bombeiros (AVCB e Laudos) / Treinamento de Cipa / Treinamentos de NR "In Company" / Elaboração de PPRA NR 09 / PCMAT NR 18 / LTCAT / Novo PGR NR 01 / EAT NR 17 / PCMAT NR 18 / APR (Análises Preliminares de Risco) / Laudos de Segurança / Entre Outros...

Essa é a mina de ouro da Segurança do Trabalho. Se você dominar esses serviços ou encontrar profissionais capacitados para fazê-los, sem dúvida, sua empresa terá um faturamento alto.

Desde já peço que faça seu dever de casa e comece a estudar esses serviços.

Pesquise na internet, assista vídeos no youtube, leia livros e converse com amigos. **Fique por dentro de tudo desses serviços.** Isso vai ser fundamental para sua empresa se tornar referência no seu mercado local.

2. Pilar de Captação

Eu não gosto de definir qual o pilar de sustentação é mais importante neste modelo de negócio, pois **todos tem o seu valor.**

Mas posso afirmar que o Pilar de Captação precisa de uma **atenção maior**. Esse é o pilar que vai **definir seus resultados**.

Em que adiante você oferecer todos os serviços relacionados com segurança do trabalho, **sem ter clientes**?

Que diferença faz você ter uma equipe das mais capacitadas em sua região, se **não atinge** as empresas?

A importância desse pilar é definida pela **capacidade de atrair, conquistar e apresentar** a sua empresa de segurança para clientes altamente interessados em seu serviço.

É isso mesmo, aqui você vai aprender de madeira rápida com que **clientes procurem por você**, e não você por eles.

Jamais você irá mandar um e-mail oferecendo um serviço. As **empresas irão te procurar** para atendê-las.

Vamos lá?

2.1. Apareça Onde Seu Cliente Está

Você já parou para pensar porque tantos querem abrir uma loja no shopping? E por que os alugueis nesses locais são tão caros?

A resposta é óbvia, esses lugares estão cheios de **clientes com um potencial altíssimo** de compra e aquisição de bens.

Então chegamos a conclusão que precisamos **aparecer no mesmo local que nosso cliente** (de altissimo potencial de aquisição de serviço de segurança) esteja.

Esse é o **grande segredo**.

Agora você deve estar se questionando, como eu devo fazer?

Bem, eu vou te explicar exatamente o que eu fiz e faço para captar meus clientes de altíssimo potencial **diariamente**.

Imagine que você faz parte do setor de suprimentos e compras de uma empresa. Quando um determinado setor solicita para você, por exemplo, a aquisição de um serviço de treinamento de brigada de incêndio para 30 colaboradores.

O que você faz?

Existem 3 alternativas:

a) Perguntar para um amigo se conhece alguma empresa que faça esse serviço (Propaganda de Boca a Boca);

b) Buscar entre os fornecedores que você já possui;

c) Pesquisar na internet empresas relacionadas.

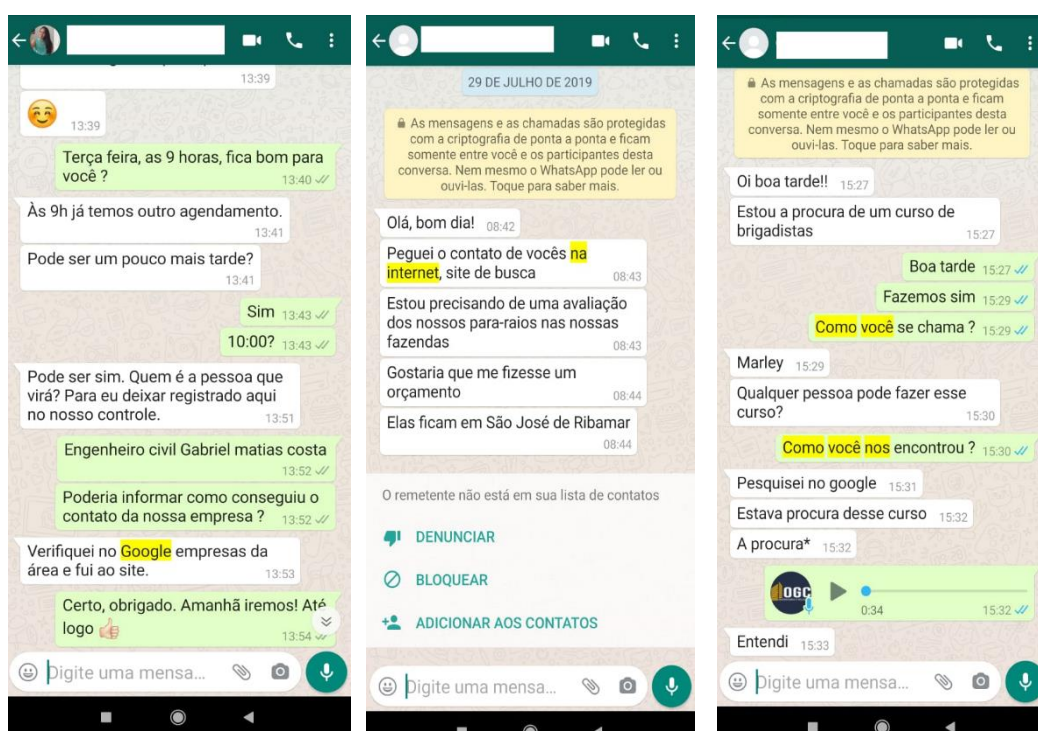
Como você está iniciando o seu negócio agora, as alternativas A e B não fazem parte das suas opções. Dessa forma, a melhor forma de captar clientes é estando posicionado bem na internet.

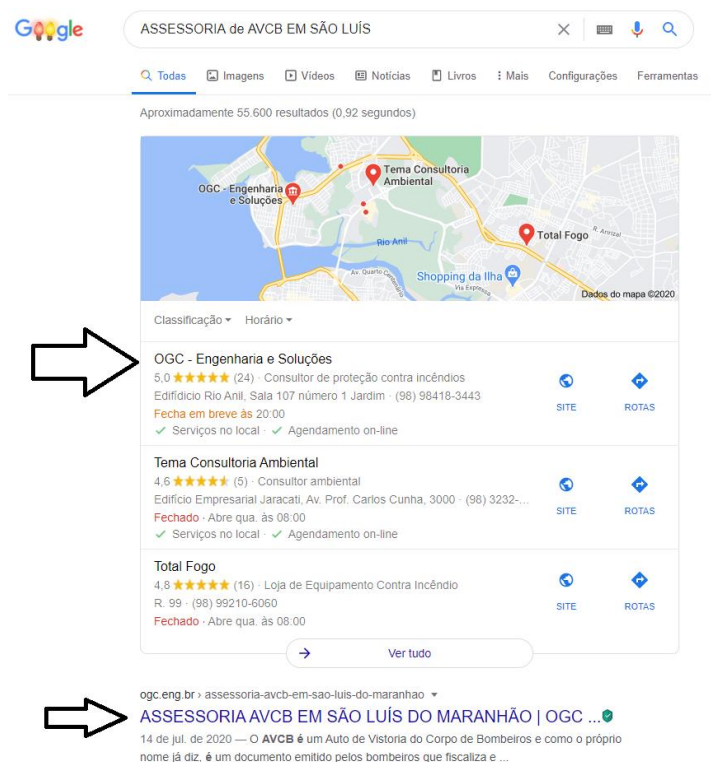
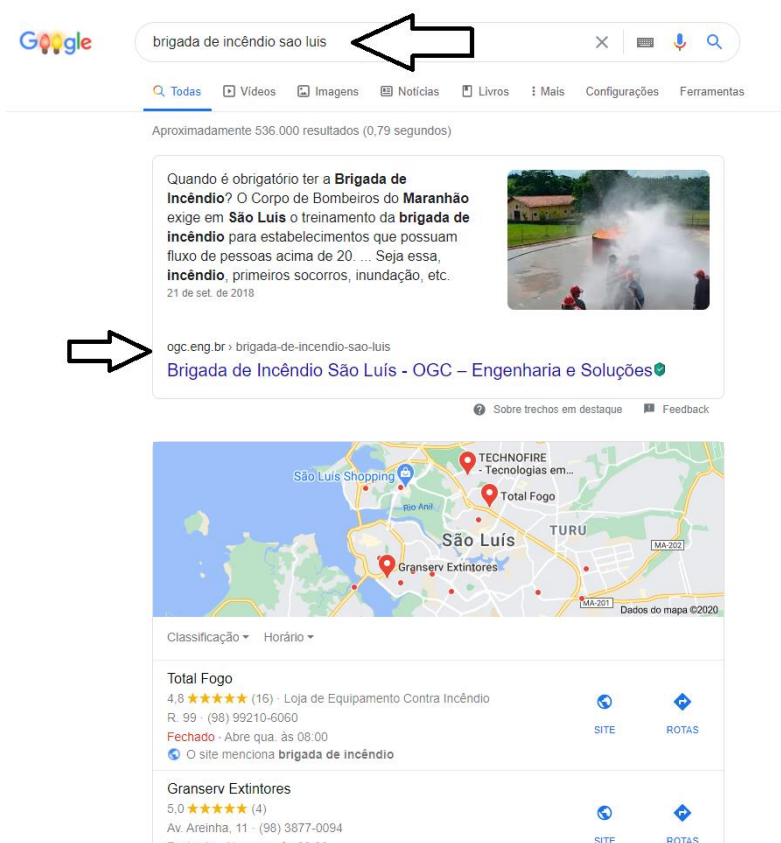
Quando eu digo internet, me refiro especificamente ao Google. Pelo meu levantamento 93,2% dos meus clientes me encontraram pelo google.

Não pelo Facebook, não pelo Instagram. **SIM PELO GOOGLE!**

Esses clientes estão **dispostos e necessitando** do seu serviço. Eles precisam achar alguém que solucione o problema deles. E se você estiver bem posicionado, você será o **contratado**.

E essas empresas não **<u>estão atrás de fornecedores</u>** em outras redes sociais. **Eu te garanto.** Elas estão no google.

Perguntei a alguns clientes só para te provar (retirei o nome e/ou telefone para preservar a conficialidade). Veja:

Vou te dar um exemplo para ficar mais claro. Se você pesquisar agora no google: Assessoria De AVCB em São Luís.

A primeira empresa que você irá encontrar é a minha (até o momento). Tanto nas pesquisas quanto no google maps. Veja:

Outro exemplo, se você pesquisar no google brigada de incêndio são luís, irá encontrar na **primeira posição** a minha empresa. Veja:

Isso vale para todos os itens apresentados no Pilar de Serviços.

Então, se você posicionar todos os seus serviços entre os primeiros do google em sua cidade, maravilha! Você terá vários clientes com altissimo potencial de contratação.

2.2. Como Aparecer no Google?

Antigamente, isso era quase impossível para pessoas comuns e sem conhecimento de programação. **A boa notícia é que isso acabou.**

Existem várias ferramentas que fazem tudo que você precisa, vou te mostrar.

Crie um Site

Para aparecer no google você precisa ter um site. E ele tem que ser organizado, bonito e fácil de entender. Veja o site da minha empresa: www.ogc.eng.br.

Hoje existem ferramentas que facilitam bastante a criação de um site. Você não precisa ter conhecimento nenhum de programação.

O investimento em um site **não passa de 30 reais por mês.**

Veja algumas ferramentas: WIX.com / HostGator / Hostinger

Caso você tenha muita dificuldade, você pode entrar em contato com o suporte dessas ferramentas. Eles irão te ensinar tudo que precisa para criar seu site.

Publique Conteúdo

É importante que você escreva vários artigos no seu site, sobre os serviços que você oferece.

Quanto mais conteúdo você oferecer para seus clientes, mais pessoas estarão **interessados no seu serviço**. E mais rankeado você estará no google.

Sempre utilize o nome da sua cidade em seus artigos, para facilitar os robôs do google te entregarem para as pessoas corretas.

Por exemplo, caso você more em ribeirão preto (SP), e esteja oferecendo um serviço de treinamento de NR 10 "In Company", coloque no título do seu artigo:

Treinamento de NR 10 In Company em Ribeirão Preto São Paulo

Cadastre-se em Sites de Listas Amarelas

Os sites de Listas Amarelas são aqueles que apresentam uma lista de empresas de um determinado setor. Lembra aquele livro que a gente recebia com todos os telefones da cidade? Esses sites fazem a mesma coisa, mas com empresas.

Sites que você deve se cadastrar, não se limite apenas a estes:

https://www.telelistas.net/

https://www.guiamais.com.br/

https://www.solutudo.com.br/

https://applocal.com.br/

https://www.habitissimo.com.br/

Você deve cadastrar seu telefone de contato, logo marca, site e endereço. Veja como esses sites me ajudam no google:

www.guiamais.com.br › ogc-engenharia-e-solucoes
OGC - ENGENHARIA E SOLUÇÕES | Jardim São ... - GuiaMais
Veja as avaliações, o telefone e o endereço de **OGC** - **ENGENHARIA** E SOLUÇÕES especializado em Assistência Técnica e Manutenção de Geradores ...
★★★★★ Avaliação: 5 · 2 comentários

www.solutudo.com.br › ... › Engenharia - Engenheiros
Ogc-Engenharia E Solucoes em São Luís, MA | Engenharia ...
... produtos, ofertas, eventos e muito mais. Solutudo | A cidade em detalhes | Engenharia - Engenheiros em São Luís, MA | **Ogc-engenharia** e solucoes em São ...

applocal.com.br › ogc-engenharia-e-solucoes › sao-luis
Ogc Engenharia e Soluções em São Luís, MA: (98) 9841...
Ogc Engenharia e Soluções tem foco no ramo de atividade de Empresas de Engenharia localiza-se no endereço Rua dos Abacateiros 1 no bairro Jardim São ...

empresas.habitissimo.com.br › ... › Maranhão › São Luís
Ogc - Engenharia E Soluções - São Luís - reformas
Sobre **Ogc** - **Engenharia** E Soluções. Concentrados em manutenção e instalação de Para-Raios (SPDA), sistema de combate a incêndio, laudos técnicos, ...
★★★★★ Classificação: 10/10 · 5 votos
Você visitou esta página 4 vezes. Última visita: 30/08/20

consultas.plus › lista-de-empresas › maranhao › sao-luis
Ogc-engenharia E Solucoes » CNPJ de São Luís / MA
A empresa **Ogc Engenharia** E Solucoes Ltda, aberta em 03/08/2012, é uma MATRIZ do tipo Sociedade Empresária Limitada que está situada em São Luís ...

www.tudoaquisaoluis.com.br › sao-luis-ma › ogc-enge...
OGC - ENGENHARIA E SOLUÇÕES | Jardim ... - São Luís, MA
Veja o telefone e o endereço de **OGC** - **ENGENHARIA** E SOLUÇÕES especializado em Assistência Técnica e Manutenção de Geradores (Equipamentos para ...

Cadastre-se No Google Maps

O Google Maps cada vez mais está sendo utilizado com referência de contratação de empresas.

É extremamente fácil cadastrar no google maps e eu aconselho você a fazer isso. Acesse o link e veja os passos:

https://business.google.com/

2.3. Aparente Profissionalismo

Também é importante que você **aparente profissionalismo** de todas as formas. **As empresas não vão confiar seus serviços de segurança para pessoas sem profissionalismo.**

Dessa forma, você não precisa **SER,** mas precisa **PARECER** uma empresa grande e séria.

Mas como fazer isso? Com minha experiência profissional percebi exatamente o que as empresas exigem minimamente de outras.

Veja alguns itens essencias para se tornar mais profissional no meio empresarial.

E-mail Profissional

O e-mail profissional é uma delas. Por exemplo, o email profissional da minha empresa é contato@ogc.eng.br.

Como ficaria minha imagem diante de uma grande empresa se apresentasse uma proposta comercial com o seguinte e-mail: gabriel_matias_costa@gmail.com.

Muito menos profissional, não acha?

Praticamente todos os provedores de sites que te passei fazem o e-mail profissional. Se tiver dúvidas, entre em contato com eles.

Logo Marca

Faça uma logo marca para sua empresa. Essa será **sua primeira impressão** de quem está querendo te contratar.

Você pode contratar um design para fazer, ou então utilizar serviços gratuítos na internet. Veja alguns sites que te ajudam a fazer isso:

https://pt.wix.com/logo/criar-logo

https://www.canva.com/pt_br/criar/logo/

https://pt.freelogodesign.org/

Eu paguei R$100,00 para um profissional fazer a minha logo marca.

Fardamento

Um fardamento profissional também é um diferencial para aparentar profissionalismo nas empresas. Além de ter um investimento bem baixo.

Eu investi apenas R$ 40 reais para cada farda que eu uso. Veja:

Cartão de Visita

Esse item representa seu **aperto de mão com o cliente**. Você irá deixar a sua marca com ele, e a qualquer tempo ele poderá usar isso para entrar em contato com você.

Um pequeno item e que tem um custo baixo vai **fazer toda a diferença** para você aparentar profissionalismo.

Veja alguns sites que fazem cartões de visitas:

https://www.360imprimir.com.br/cartao-de-visita

https://www.printi.com.br/cartao-de-visita

Eu investi em torno de R$ 50,25 reais em 1.000 cartões de visita. Veja como ficou:

Proposta Comercial

A proposta comercial também diz muito sobre sua empresa. Essa precisa ser **organizada, clara e detalhada**. Para respaldar tanto o contratente quanto você.

Uma proposta **comercial bem feita e bem apresentada pode elevar o profissionalismo de sua empresa.**

Falar de dinheiro sempre é delicado, por esse motivo você deve ser o mais profissional possível. Você precisa passar segurança ao seu contratante. Veja uma proposta comercial minha:

1

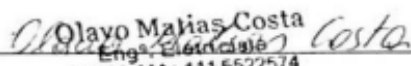
PROPOSTA COMERCIAL

0112.2020

Projeto: ACOMPANHAMENTO DE PROCESSO DE AVCB

A/C: Eva Oliveira

Fone: T. +55 98 3303-5003 M +55 98 9 9906-4151

E-mail: eva.oliveira@cotecna.com.br

Data: 04/10/2020 / Validade: 30 dias

Prezado(s),

Apresentamos nossa proposta técnica comercial dos serviços abaixo discriminados, em atendimento a vossa solicitação.

Certo que eventuais dúvidas ou esclarecimentos poderão ser dirigidos a qualquer momento entrando em contato conosco.

Atenciosamente,

Olavo Matias Costa
Engº Eletricista
CREA-MA: 1115522574
Olavo Matias Costa
Engenheiro Eletricista
CREA 1115522574

Gabriel Matias Costa
Engº. Civil
CREA - 111786474-0

OGC ENGENHARIA E SOLUCOES LTDA - CNPJ: 16.627.998/0001-99 – R DOS ABACATEIROS, JARDIM SÃO FRANCISCO, EDIFICIO RIO ANIL, SALA 107, CEP: 65076-010
(98) 98418-3443 / E-MAIL: CONTATO@OGC.ENG.BR / WWW.OGC.ENG.BR

1. ESCOPO DO PRODUTO (OBJETO DE CONTRATAÇÃO):

Este serviço consiste no acompanhamento e assessoria para aprovação do AVCB da edificação. Constitui-se na organização de documentação, gerar protocolo e acompanhamento de vistoria do CBM/MA.

Caso o CBM/MA solicite documentações ou serviços técnicos, além destes aqui apresentados, estes devem ser contratados por outra proposta comercial.

2. INCLUSO:

- Geração de protocolo;
- Acompanhamento do processo;
- Nota Fiscal;

3. NÃO INCLUSO:

- Treinamentos;
- Outros serviços não discriminados no escopo.

4. VALOR DO INVESTIMENTO:

ITEM	DESCRIÇÃO	UND	QNT.	PREÇO UNITÁRIO	VALOR TOTAL
1	PROCESSO AVCB				R$ 1.029,80
1.1	ASSESSORIA AVCB	UND	1	R$ 800,00	R$ 800,00
1.2	ART	UND	1	R$ 100,00	R$ 100,00
1.3	TAXAS CBM/MA	UND	1	R$ 129,80	R$ 129,80
VALOR GLOBAL PROPOSTO					R$ 1.029,80

5. Formas de Pagamento:

5.1. Transferência bancária

Banco: Caixa Econômica Federal (104) / Agência: 3585 / Conta: 1402-2 / Operação: 003 P.J.

Banco: Banco Inter (77) / Agência: 0001 / Conta: 7152983-7 / Operação: TED P.J.

5.2. Boleto Bancário

OGC ENGENHARIA E SOLUCOES LTDA - CNPJ: 16.627.998/0001-99 – R DOS ABACATEIROS, JARDIM SÃO FRANCISCO, EDIFICIO RIO ANIL, SALA 107, CEP: 65076-010
(98) 98418-3443 / E-MAIL: CONTATO@OGC.ENG.BR / WWW.OGC.ENG.BR

Portfólio de Serviços

O portfólio de serviços vai deixar seu cliente sabendo de todos os serviços que você realiza. As vezes uma empresa te contrata para **um determinado tipo de serviço**. Mas em alguns dias ela pode ter outra demanda, e como você já se tornou um fornecedor de serviços dela, ela gostaria de saber se você faz.

Por isso é tão importante ter um portfólio de serviços.

Atendimento

A forma de atender seu cliente também é fundamental. Sempre dirija-se a ele como empresa e não como pessoa. Deixa eu te explicar melhor.

As ligações devem ser formais e empresariais. Eu atendo da seguinte forma: "OGC, Gabriel Costa, Bom dia..."

Sempre coloque-se na terceira pessoa. Por exemplo: "Podemos agendar para nossa equipe ir amanhã as 10:00?"

Encha seu cliente de informações. Por exemplo, diga como o serviço será feito em detalhes e o prazo de entrega.

Responda as solicitações e propostas o mais rápido possível. Rapidez é um diferencial extremamente importante, pois a maioria das empresas deixam sempre para ultima hora, e necessitam de empresas ágeis.

REVISÃO PILAR CAPTAÇÃO

Bem, eu te ensinei nesse pilar a **captar clientes de altíssimo potencial**. Tenho certeza que se você seguir esses passos simples, você terá clientes todos os dias.

Foque em se poscionar bem no Google. Para isso será necessário **criar seu site** e publicar bastente **conteúdo** relacionado ao seu serviço.

Cadastre sua empresa em **Sites De Listas Amarelas** e **Google Maps.**

Aparente profissionalismo fazendo um e-mail profissional, uma logo marca, usando fardamento próprio e atendendo os clientes de forma profissional.

Tenha um portfólio de serviços e realize propostas comerciais claras.

E não se esqueça do seu cartão de visita!

Faça uma pesquisa de todos esses itens que eu mencionei.

3. Pilar de Entrega

Você ja aprendeu os **serviços que pode oferecer e como captar clientes** de altíssimo potencial. Agora vem a pergunta, como entregar esses serviços?

Existem **duas mandeiras** de executar a lista de serviços altamente demandada do mercado de Segurança do Trabalho. **Primeiro**, todos podem ser feitos por você. **Segundo**, você pode terceirizar.

As duas formas são eficazes. Entretanto, a decisão de como prosseguir vai dependender do seu conhecimento, disposição e tempo.

Tenho alunos que possuem conhecimento, disposição e tempo para realizar todos os serviços por conta própria. **Eles preferem fazer sozinhos.**

Já outros alunos, que não possuem muito conhecimento, disposição e tempo, **terceirizam os serviços.**

O ponto chave é que qualquer pessoa pode executar esses serviços com perfeição e maestria. Seja feito por você mesmo ou terceirizando.

Entregando por Conta Própria

A primeira mandeira de executar esses serviços é realizando sozinho. Se você já tem conhecimento na área e experiência, ótimo, agora você precisa reforçar o pilar de captação e fidelização.

Caso você não tenha muito conhecimento e experiência, será necessário estudar. **Simples assim.** Hoje existem uma infinidade de cursos online e até gratuítos sobre todos os serviços que te apresentei.

A maior parte dos serviços são simples e fáceis de executar. Entretanto, alguns destes exigem um profissional com capacidade técnica. Ex. Engenheiro Civil, Eletricista, Mecânico, etc. Mesmo tendo conhecimento, será necessário ter uma "Parceria" com estes profissionais. Ou seja, fazer em conjunto com eles.

Entregando por Terceirizados

A outra maneira de executar os serviços é **terceirizando com outros profissionais**. Pessoalmente eu adoro essa opção. Isso faz com que eu tenha tempo e escala na quantidade de serviços.

Por exemplo, posso realizar 3 laudos em uma semana, terceirizando com 3 professionais diferentes.

Para isso acontecer, será necessário você criar uma **rede de contatos profissionais**.

Gabriel, como encontrar esses profissionais?

Hoje eu tenho uma lista de aproximadamente 123 profissionais que eu terceirizo serviços. **E posso afirmar que é bem fácil encontrá-los.**

O boca a boca é essencial... Quando você receber uma solicitação de orçamento, por exemplo, um treinamento de brigada de incêndio. Pergunte a amigos, colegas de trabalho, família: "Alguém conhece um bombeiro civil ou um instrutor de brigada?"

A nossa rede de contatos pessoais é muito mais valiosa do que pensamos. **Acredito que 70% dos meus contatos profissionais foram adquiridos de contatos pessoais.**

Caso você não encontre dessa maneira, **busque pela internet**. Hoje existem vários locais que você pode achar profissionais, por exemplo, Olx, grupos de facebook e anuncios em suas redes.

A Obra de Arte

Independente da maneira que você irá realizar os serviços, seja por conta própria ou terceirizado, este deve ser uma **obra de arte.**

Não vise apenas o lucro. Alguns dos meus alunos querem lucrar acima de tudo. É obvio que o retorno financeiro é essencial, **mas um serviço bem feito deixa marcas inesquecíveis e são essenciais para fidelização do cliente.**

Por exemplo, os meus treinamentos de brigada de incêndio são realizados por terceiros. **Entretanto, eu tenho um padrão. Itens que devem ser seguidos**. Veja uma imagem do meu treinamento:

REVISÃO PILAR ENTREGA

Neste Pilar você aprendeu as formas de execução de serviços. **Essas podem ser feitas por você mesmo ou terceirizando.**

Se você deseja realizar todos os serviços, **capacite-se**. Busque conhecimento, faça cursos, converse com outros profissionais. Com essa maneira, **o seu conhecimento técnico irá definir quanto você pode faturar.**

Caso você não tenha experiência, tempo ou conhecimento, busque por **outros profissionais e terceirize os serviços**.

Elabore uma agenda ou planilha apenas com contatos profissionais, para cada tipo de serviço.

Por fim, realize todos os serviços com maestria. **Não vise apenas lucro**, deixe marcas positivas por onde passar. Exija de você e dos terceirizados um padrão alto de qualidade.

4. Pilar de Fidelização

O último pilar de sustentação deste modelo de negócio é a **fidelização do cliente.**

A maioria dos serviços altamente demandados que eu apresentei para você **são recorrentes**, ou seja, eles serão repetidos.

Por exemplo, os laudos e vistorias do corpo de bombeiros **ocorrem anualmente**. Sendo necessário realizar os mesmos serviços todos os anos.

Outro fator é que algumas exigências legais devem ser **revistas todos os anos.** Por exemplo, treinamento de CIPA, treinamento de NR's, Laudos e serviços de manutenção.

Imagine que no primeiro ano você realize 1 serviço para 20 empresas. No segundo ano, você atenda mais 20 empresas. No terceiro ano, **você ja inicia com 40 serviços**!

E assim o feito bola de neve vai ocorrento... **A cada ano que passa, mais clientes recorrentes você terá.** E o seu negócio vai subindo nas alturas.

Por esse motivo é muito importante fidelizar os seus clientes.

Hoje, eu tenho mais de 75 empresas fidelizadas. Aonde eu realizo serviços recorrentes.

Como Fidelizar Seu Cliente?

É bem mais simples do que você imagina. **Vou te mostrar 5 formas simples de você fidelizar o seu cliente.**

Basta seguir essas dicas que tenho certeza que terá clientes fiéis ao seu trabalho e sempre que necessário, irão te contratar novamente.

Rapidez na Proposta e Entrega

Como dito, geralmente as empresas deixam os serviços de Segurança do Trabalho para a última hora. Quando estão sendo **cobradas** por órgãos e entidades públicas. As vezes até por auditorias internas e/ou externas.

Dessa forma, um diferencial que todo cliente estima na fidelização é a **rapidez na elaboração da proposta e entrega do serviço.**

Se você recebeu um e-mail solicitando um orçamento, responda **imediatamente**. Caso seja necessária uma visita técnica, agende de imediato. Se não for preciso, encaminhe a proposta logo na resposta.

Com o aceite da proposta, corra para executar o serviço o mais rápido possível. Sem procastinar ou criar dificuldades. Resolva.

A rapidez é um dos itens mais valorizados pelos clientes.

Serviço Bem Feito

Obviamente o serviço deve ser feito com maestria. Você deve seguir todas as normas solicitadas para o tipo do serviço. Além de causar uma excelente impressão de qualidade na execução.

Diálogo Aberto

É muito importante manter o diálogo aberto com o contratante. Sugerir mudanças e estimular correções. Apresentar os desafios que

estão ocorrendo e esclarecer exatamente o processo de execução dos serviços.

Serviços Pro Bono (Gratuítos)

Já ouviu a expressão só ri, quem fazer rir? Geralmente isso é tirado um pouco da sua real interpretação.

Realizar serviços gratuítos não quer dizer que você está sendo ingênuo. Ao contrário, você está demonstrando empenho e compromisso com seu cliente.

Por exemplo, se você está realizando um treinamento de brigada, mesmo que o cliente não queira, informe que vai fornecer o plano de ação de emergência gratuitamente.

Amizade Corporativa

Por fim, tente ao máximo criar uma amizade corporativa com seu cliente. Isso não quer dizer que você irá leva-lo ao aniversário do seu filho. Mas seja uma pessoa flexível, educada e bem humorada.

Antes de tudo, todas as empresas são feitas por seres humanos. E nós humanos gostamos de contatos pessoais.

Agradecer sempre, elogiar, falar sobre outros assuntos que não sejam serviço... São algumas formas de você criar uma amizade corporativa.

REVISÃO PILAR FIDELIZAÇÃO

Nesse Pilar de Sustentação você aprendeu como fidelizar seu cliente. **E obter serviços recorrentes todos os anos.**

Lembre-se de ter **rapidez** na elaboração, envio da proposta comercial e execução (entrega) dos serviços.

Sempre realize os serviços com **a melhor qualidade** que você pode oferecer. Seguindo todas as exigências de seu cliente.

Tenha um **diálogo aberto e uma amizade corpor**ativa com o seu cliente.

E por fim, sempre que possível "dê de presente**" serviços gratuítos**.

7 Lições Essencias Antes de Começar Seu Negócio

1. Motive-se

Acredite, estar a frente de um negócio vai te colocar em posições de desconforto e desafio. Para enfretar essas adversidades você precisa de motivos reais. Pense em que te levou a tomar essa decisão de empreender e ter seu próprio negócio de segurança do trabalho.

Anote todos os motivos pelos quais você quer ter mais resultados. Esses motivos vão afastar o desânimo e os problemas.

2. Mantenha o Foco

Toda virada de ano nós colocamos várias metas, em sua maioria não as executamos. Para um negócio ter sucesso é necessário ter foco e compromisso consigo mesmo.

Desistir não é uma opção. Seja forte e mantenha seu olhar nos resultados futuros.

3. Seja Paciente

Nossa mente tende ao imediatismo. Queremos um carro de luxo, uma casa na praia... tudo para ontem. A vida de maneira geral

mostra que as grandes conquistas acontecem após grandes esforços.

Para eu ter o primeiro faturamento na minha empresa foram necessários 7 meses. Não estou dizendo que acontecerá o mesmo com você, mas com paciência eu cheguei a 30 mil reais de faturamento mensal.

4. Todos Erram

Muitas vezes eu errei. Errei em orçamentos, em projetos, em serviços. Os erros fazem parte do aprendizado, a cada erro você ganha uma lição.

Não tenha medo de errar.

5. Mantenha os Pés no Chão

Muitos começam seu negócio de segurança do trabalho e acham que ficaram ricos do dia para noite. Ou chegarão nos meus resultados rapidamente. O dinheiro vem em forma de recompensa do seu trabalho duro e diário.

O importante é perceber seu progresso pouco a pouco, e não se iludir com a promessa de dinheiro fácil. Isso não existe.

6. Tenha Sua Visão Empresarial

Meu modelo de negócio pode servir como base para você. Mas nunca será só isso. Cada cidade, estado, pessoa e empresa tem sua particularidade. Você só irá perceber isso colocando a mão na massa e agindo.

Com o tempo, você entendenderá os serviços que mais te agradam emocionalmente e financeiramente. Você encontrará seu próprio caminho empresarial.

7. Pare de Sabotar-se

O maior inimigo dos meus alunos são eles mesmos. A mentalidade de fracasso é um obstáculo recorrente. Você deve sempre ser positivo, e parar de sabotar suas ações. Pare de pensar que é difícil, que não tem capacidade, que não nasceu para vencer.

Você é reflexo do seu pensamento.

Comece Agora!

Eu fiz o **máximo** para te entregar todo conhecimento do meu negócio de Segurança do Trabalho. Todos esses anos de trabalho e estudo foram resumidos aqui nos **quatro pilares de sustentação**.

Eu tenho certeza, que se você seguir este guia, avaliando a sua situação, terá sucesso na construção de seu próprio negócio.

Agora é com você!

O que está faltando para inicar a sua jornada? Chega de desculpas, você tem em mãos todo o conhecimento necessário para inicar seu negócio de Segurança do Trabalho.

Para me conhecer melhor e tirar algumas dúvidas, estou a disposição. Basta me seguir nas redes sociais. **Desejo toda a sorte.** Abraços!

Meu Treinamento Oficial: Negócio De Segurança do Trabalho

Meu Blog: ViverDeSeguranca.com.br

No Youtube: Youtube.com/GabrielCostaEng

No Facebook: Facebook.com/GabrielCostaEng

No Instagram: Instagram/GabrielCostaEng

No Telegram: T.me/ViverDeSeguranca